

A COVID–19 BETEGSÉG JÁRVÁNYÜGYI VÉDELMI INTÉZKEDÉSEINEK MEGFELELŐ VISELKEDÉSEK ÉS HÁTTÉRTÉNYEZŐIK HAZAI VIZSGÁLATA



ZENTAI Péter
DE Pszichológiai Intézet
zentai.peter@yahoo.de

NAGY Luca
DE Pszichológiai Intézet
nagyluca0406@gmail.com

BALÁZS Katalin
DE Pszichológiai Intézet
balazs.katalin@arts.unideb.hu

ÖSSZEFOGLALÓ

Háttér és célkitűzések: A tanulmány célja annak vizsgálata, hogy a COVID–19 okozta pandémia idején javasolt védelmi intézkedések (kézmosás, maszkviselés, távolságtartás) betartása Witte Kiterjesztett Párhuzamos Feldolgozási Modellje (*Extended Parallel Process Model – EPPM*, 1992) segítségével előrejelezhető-e, és mely komponensek jósolják be jobban a tényleges viselkedést. A modell négy jellemző mentén ragadja meg a félelemkeltő üzenetek feldolgozását: komolyság, fogékonyság, válaszhatékonyság és énhatékonyság.

Módszer: Online kérdőíves módszerrel 344 felnőtt megkérdezése történt meg, a válaszadók számos más adat mellett a COVID–19-betegség súlyosságát, vélt fogékonyságukat, valamint a felkínált védekezési módokra vonatkozó énhatékonyságot és vélt válaszhatékonyságot ítélték meg. Nyilatkoztak az elmúlt hetükről, hogy mennyiben követték az előírásokat, ez utóbbi válaszokat indokolták is.

Eredmények: A kérdőíves vizsgálat alapján a modell az eredeti javasolt módon kismértékben jelzi előre a viselkedést, a komponensek alkalmazása jobb eredményeket hoz. A komponensek közül leginkább az énhatékonysággal volt erős az összefüggés, de a válaszhatékonyság is számottevő az együttjárás, viszont a fogékonysággal nem járt együtt a viselkedés. Ugyanakkor magasabb észlelt fenyegetés esetén erősebb a kapcsolat a változók között, és a komolyság is előre jelzi a viselkedést. A nyitott kérdésekre adott válaszok alapján a maguk és mások védelme általában fontos tényezőnek bizonyult. Azonban a kézmosás esetében

komoly hatása volt annak, hogy ez megszokott viselkedés; a maszkviselés esetén a külső kényszer hatása érvényesül; a távolságtartás viszont a társas közeg függvénye is volt.

Következtetések: A járványügyi védekezés érdekében a kommunikációban érdemes lehet leginkább arra fókuszálni, hogy az elvárt viselkedések könnyen kivitelezhetők és hatásos védekezést jelentenek a járvány terjedésével szemben.

Kulcsszavak: COVID–19, EPPM, félelemkeltő üzenet, meggyőzés

BEVEZETÉS

A jelen tanulmány tárgya a koronavírus terjedését akadályozó, javasolt védekezési módok kivitelezésének háttérében álló tényezők. A koronavírus okozta megbetegedés 2020 elején jelent meg világszerte, az Egészségügyi Világszervezet 2020. március 11-én nyilvánította pandémiának (WHO, 2020) a járványt, vagyis olyan betegségnek, amely kifejezetten hatékonyan fertőz, kontinenseken átívelő módon. Hazánkban a megfékezését célzó, első korlátozó intézkedések 2020. március 27-én jelentek meg a *Magyar Közlöny*ben. A társadalomnak korábban nem látott intézkedésekkel, védekezési módokkal kellett megbarátkoznia, amelyek közül a maszkviselés, a kézmosás és a kötelező távolságtartás a tanulmány központi témái.

A kérdéskör elméleti megragadásához a meggyőzés szakirodalmán belül a kettős-folyamat-elméleteken túl (Chaiken, 1980; Petty és Cacioppo, 1981), a félelemkeltő üzenetek befogadóra gyakorolt hatásának egyik elmélete, a Kiterjesztett Párhuzamos Feldolgozási Modell (Witte, 1992) és annak elméleti előzményei hasznosak. Továbbá az előírt viselkedésmódok kivitelezésének előrejelzése szempontjából a Tervezett Viselkedés Elméletének (Ajzen, 1991) megállapításai is értékesek.

A tanulmány fontos kiindulópontját Witte már említett, Kiterjesztett Párhuzamos Feldolgozási Modellje (*Extended Parallel*

Process Model – EPPM, 1992) adja. Az elmélet szerint a félelemkeltő üzenetek elfogadására az észlelt komolyság, a fogékonyság, az énhatékonyság és a felkínált válasz hatékonysága határozza meg; keretétül szolgált korábban hasonló, egészségmagatartást ösztönző üzenetek hatékonyságvizsgálatának (Ort és Fahr, 2018).

A vizsgálat fókuszában a COVID–19 betegség járványügyi védelmi intézkedéseivel kapcsolódóan a távolságtartás, a maszkviselés és a kézmosás rendszeres kivitelezését meghatározó tényezők állnak, a felnőtt magyar lakosság körében. A vizsgálat kiemelt célja annak vizsgálata, hogy a Kiterjesztett Párhuzamos Feldolgozási Modell négy fő komponense (észlelt fogékonyság, komolyság, válaszhatékonyság és énhatékonyság) közül melyiket és hogyan érdemes hangsúlyozni a döntéshozónak a kommunikáció során a félelemkeltő üzenetek alkalmazásakor.

Attitűd, meggyőzés

Az attitűd mint összegző értékelés, viselkedéses, érzelmi és kognitív tapasztalatokon alapul (Petty és Cacioppo, 1986). A meggyőzés során a cél, hogy információfeldolgozási folyamat hatására egy régi attitűd megváltozzon, vagy egy új attitűd alakuljon ki (Chaiken, 1996, idézi Balázs és Bernáth, 2015: 2).

A meggyőzést magyarázó elméletek közül a szociálpszichológiai szakirodalom leg-

gyakrabban két úgynevezett kettős folyamat-elméletet emeli ki (Fiske, 2006): a Heurisztikus-Szisztematikus Feldolgozási Modellt (Chaiken, 1980), valamint a Feldolgozási Valószínűség Modelljét (Petty és Cacioppo, 1981).

Heurisztikus-Szisztematikus Feldolgozási Modell központi eleme az érintettség. Amennyiben az érintettség magas, tehát az üzenet releváns a befogadó számára, a személy motivált lesz az üzenet tartalmi elemzésére, az érvek értelmezésére, tehát alaposabb feldolgozás megy végbe, jelentős kognitív erőforrások felhasználásával: ez a szisztematikus feldolgozási mód. Alacsony érintettség esetében a befogadó egyszerű döntési szabályokra, azaz heurisztikákra alapozza a meggyőzéssel kapcsolatos döntéseit, mivel számára azok komoly következményekkel nem járnak. A feldolgozás jellegre hatással van a megváltozott attitűdök perszisztenciájára: a szisztematikus feldolgozás tartósabb attitűdváltozást eredményez (Chaiken, 1980).

A Feldolgozási Valószínűség Modellje (*Elaboration Likelihood Model, ELM*) a meggyőzés központi és perifériás útjait nevezi meg, az előző modell szisztematikus és heurisztikus feldolgozásával párhuzamosan. A központi út esetében magasabb az információfeldolgozás valószínűsége, míg a perifériás úton alacsonyabb. Magasabb motiváció és kellő ismeretek birtokában a meggyőző üzenet feldolgozása eredményreleváns, tehát a befogadó odafigyel az információkra, integrálja őket korábbi ismeretihez, tapasztalataihoz, és megvizsgálja az érvek tartalmát, végül így ad választ a meggyőzésre. Alacsony feldolgozási valószínűség esetében a befogadó kevéssé foglalkozik a meggyőző közléssel, esetleg egy másik információfeldolgozási folyamatra szánja erőforrásait; ez esetben

gyakoribb az egyszerű következtetések kialakítása (Cacioppo és Petty, 1984).

Félelemkeltő meggyőzés

A meggyőző kommunikáció tartalmazhat túlnyomóan pozitív vagy túlnyomóan negatív üzeneteket (Higbee, 1969). Az érzelmeletés hatékonysága abban (is) állhat, hogy gyors reakció kiváltásra alkalmas (Dillard és Seo, 2013). A negatív üzeneteket tartalmazó kommunikáció például társadalmi célú reklámok esetén elterjedt stratégia. Gyakran használják egészségmegőrzés területén, leszokás ösztönzésére (pl. dohányzás), vagy azért, hogy kívánatos szokásokat (pl. fogmosás) alakítsanak ki (Higbee, 1969). A társadalmi célú reklámok a társadalmi célú kommunikációk egy speciális eszközt jelentik (Sas, 2010).

A negatív érzelmeletéssel dolgozó üzenetek egy szűkebb körét a félelemkeltő meggyőzés adja (Higbee, 1969), amelynek segítségével a kommunikátor a megjelenített viselkedés veszélyeit igyekszik bemutatni az üzenet fogadójának. Fő célja, hogy a fenyegetés keltésével a befogadóból egy olyan mértékű félelmet váltson ki, amely mellett az elfogadja a megoldást jelentő viselkedési formát a fenyegetés elkerülése érdekében (Witte és Basil, 2012).

A félelemkeltés irodalmának hatásalapú definíciója különbséget tesz erősebb és gyengébb félelmet keltő üzenetek között. A fokozott félelemkeltés viszonylag magasabb félelmet idéz elő, amelynek eredményeként a szakemberek szerint fokozottabb meggyőzés várható (O'Keefe, 2003).

A jelen tanulmány a félelemkeltő meggyőző üzenetek hatékonyságának vizsgálatára fókuszál, ennél fogva részletesebben bemutatja Kim Witte Kiterjesztett Párhuzamos Feldolgozási Modelljét (*Extended*

Parallel Process Model, EPPM, 1992). A modell erőssége, hogy igyekszik egyensúlyt teremteni a félelemkeltő meggyőző üzenet hatásmechanizmusának kognitív és affektív folyamatai között, egyformán hangsúlyozva e tényezőket (Mongeau, 2013). Az EPPM napjainkban is empirikus kutatók keretrendszerre (pl. Ort és Fahr, 2018) a COVID-19-hez hasonló pandémiákra (pl. ebola) vonatkozó kutatásokban is.

Az EPPM és elméleti előzményei

Witte modellje, az EPPM (1992) a félelemkeltő meggyőzésre vonatkozó elméletek szintézise. Az elméletalkotó szerint a korábbi tanulmányok a félelemkeltő kommunikáció témájában meg tudták magyarázni a félelem és a meggyőzés között fellelhető pozitív lineáris kapcsolatokat, viszont a „bumeráng” vagy fordított U alakú kapcsolatokat nem.

A kiindulási alapként szolgáló elméletek egyikét a *drive*-modellek képezik (pl. Janis, 1967, idézi Maddux és Rogers, 1983), amelyek feltételezik, hogy egy félelemmel teli érzelmi állapot előidézése szükséges a félelemkeltő meggyőző közlés hatékonyságához. A félelem mint külső inger fokozott aktivitációs szintet előidéző *drive* (Witte és Allen, 2000), így amennyiben a befogadó sikeresen védekezik a veszéllyel szemben, *drive*-csökkenés valósul meg (Leventhal, 1971). A félelem és az attitűdváltozás között fordított U alakú görbével leírható kapcsolatot feltételeztek az elmélet képviselői (pl. Janis, 1967), azonban ezek az összefüggések nem nyertek empirikus megerősítést (Witte, 1992).

Leventhal (1971) Párhuzamos Válasz, később Párhuzamos Feldolgozás (*Parallel Process Model, PPM*) elmélete az érzelmi és a kognitív válaszreakciók megkülönböztetését javasolja. A PPM alapfeltevése, hogy

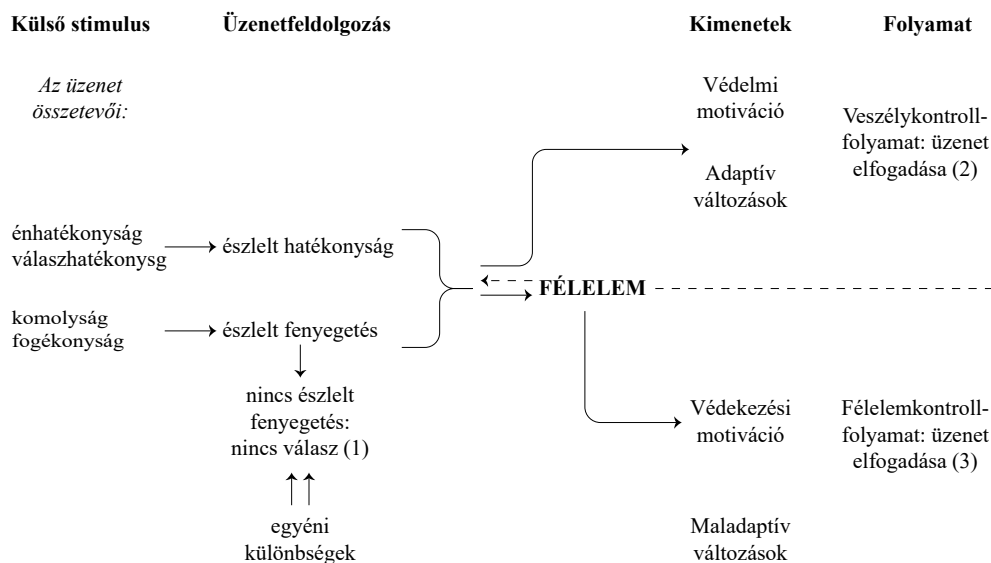
az érzelmi válaszreakciók (pl. a félelem) és az adaptív, kognitív válaszreakciók (pl. a gondolkodásban bekövetkezett változások) nem egymás után, hanem egyidejűleg, párhuzamosan következnek be. Eszerint a befogadó által adott reakciókat két fő csoportba sorolja. A *veszélykontroll folyamat*ában az egyén reagál a veszélyre, kitalálja, hogy mit tegyen, és figyelmen kívül hagyja a félelmet. Ehhez szükséges az, hogy észlelje, hogy a fenyegetés rá vonatkozó, számára releváns. Ezzel szemben a *félelemkontroll folyamata* során olyan módon reagál a saját érzelmei által generált belső jelekre, amelynek célja a félelem irányítása. Ez a feldolgozási mód akkor valószínűsíthető, ha a keltett félelem túl intenzív, vagy a fenyegetés kétértelmű, esetleg azonnali reakció szükséges, vagy amikor a személy nem képes a javasolt megoldási mód szerint cselekedni (Leventhal, 1971).

A PPM kritikusa volt például Rogers, aki mintegy következő lépcsőfokként megalkotta a Védelemmotivációs Elméletet (*Protection Motivation Theory, PMT*, 1983), amely a kognitív feldolgozási folyamatok mediáló szerepét hangsúlyozta, a közvetítő tényezők megállapításával: (1) észlelt fogékonyság – a fenyegetés megjelenésének valószínűsége; (2) észlelt komolyság – a fenyegetés nagysága, ártalmassága; (3) észlelt válaszhatékonyság – a javasolt megküzdési válasz hatékonysága. Bandura (1977) nyomán az elmélet kiegészült (4) az észlelt énhatékonyság tényezőjével. Az észlelt énhatékonysággal kapcsolatos hiedelmek hatással vannak a kiválasztott megküzdési válaszra, valamint arra, hogy mennyi energiát szán az egyén a cél elérésére, valamint hogy ezt milyen tartósan teszi. Az énhatékonyság egyfajta önerősítő tényező, a tevékenységek során mutatott kitartás sikert hoz, ami tovább

növeli az éhatékonyaság érzését, és csökken- ti az esetleges defenzív viselkedést (Bandura, 1977).

Rogers elmélete szerint a fenyegető ténye- zővel való szembesülés elindítja a fenyegetés és a megküzdés kiértékelését (Rippetoe és Rogers, 1987). Az észlelt fenyegetés a komolyság és fogékonyaság, az észlelt hatékonyság (azaz a megküzdés) pedig az én-, és a válaszhatékonyaság elemeiből adódik. Amennyiben a befogadó úgy észleli, hogy veszélyezteti őt a fenyegetés, és a javasolt

megoldási viselkedést hatékonynak és ki- vitelezhetőnek értékeli, a javasolt probléma- megoldó viselkedés megjelenik (Witte és Allen, 2000); tehát a meggyőzés sikeres. Valamely tényező sérülése vagy elégtelen- sége (pl. alacsony fenyegetésészlelet, nem hatékony viselkedéses javaslat) ugyanakkor sikertelen meggyőzéshez vezethet: tehát a javasolt viselkedési mód nagy valószínű- séggel nem jelenik meg az egyén későbbi viselkedéses repertoárjában (Donovan és Henley, 2010).



1. ábra. Kiterjesztett Párhuzamos Feldolgozási Modell (Nagy és Balázs, 2018: 138; Witte, 1992: 338 alapján)

Witte (1992) szerint Rogers munkája csak a veszélykontroll folyamattal foglalkozik, figyelmen kívül hagyva a félelem szerepét, amely egyébként kulcstényező az üzenet elfogadása vagy elutasítása szempontjából. Ennélfogva az EPPM továbbfejleszti a korábbi elméleteket azáltal, hogy bemutatja, hogy bizonyos esetekben miért nem működnek a félelemkeltő üzenetek. Újra a félelmet

helyezi a vizsgálódás középpontjába, vala- mint részletesen ismerteti a fenyegetés és meggyőzés hatékonysága közti összefüggést (Witte, 1992: 329).

Az integrált modellt, amelyet az 1. ábra szemléltet, a félelem- és veszélykontroll folyamatai alapozzák meg, a modell észlelt fenyegetésre és az észlelt hatékonyságra vonatkozó tényezői a Védelemmotivációs

Elméletnek megfelelően adódnak (Witte és Allen, 2000).

A modell különböző kimeneteket azonosít az egyén reakcióját és viselkedését illetően. Amikor az egyén felméri az észlelt fenyegetés szintjét (észlelt fogékonyság és észlelt komolyság tényezőiből), annak alacsony volta esetén a feldolgozás elakad, nem történik további válaszreakció, mivel a folyamat feleslegesnek tűnik (1). Amennyiben a fenyegetés szintje közepes vagy magas, akkor félelemérzet keletkezik; és megkezdődik a második kiértékelési folyamat, az észlelt hatékonyság értékelése (észlelt énhatékonyság és észlelt válaszhatékonyság tényezőiből). Ha az észlelt fenyegetés magas szintje mellett az észlelt hatékonyság is magas, veszélykontroll következik be. Vagyis ebben az esetben az egyén a veszélyre és nem a félelmére koncentrálna (2). Amennyiben az észlelt fenyegetés magas, ugyanakkor az észlelt hatékonyság alacsony, félelemkontroll valósul meg (3). Ilyen esetekben a félelem (védekezési motiváció) és nem a veszély (védelmi motiváció) áll a feldolgozás középpontjában. Ekkor a befogadó olyan maladaptív megküzdési sémákat alkalmaz a félelemkeltő üzenetre adott válaszként, mint például a tagadás (Witte, 1992: 338).

Az EPPM elméleti rendszerét figyelembe véve a komolyság, fogékonyság, én-, valamint válaszhatékonyság tényezők észleletét, Witte és munkatársai (1995) megalkotta a Kockázatvállaló Viselkedés Diagnózis Skálát (*Risk Behaviour Diagnosis, RBD*). A skála alapján megállapítható egy adott személyre jellemző Kockázatvállaló Viselkedés Profil, amely azt mutatja meg, hogy az egyén hogyan áll a meggyőző üzenethez, elfogadja vagy elutasítja annak viselkedéses javaslatát. A skáláról és számítási módjáról a későbbiekben részletesen is szót ejtünk.

Azt azonban fontos kiemelni, hogy a skálaszámítás azon a feltételezésen alapul, miszerint a fogékonyságból és komolyságból adódó fenyegetés, valamint az én-, illetve válaszhatékonyságból összegződő hatékonyság két elemének egymáshoz viszonyított mértéke a mérvadó.

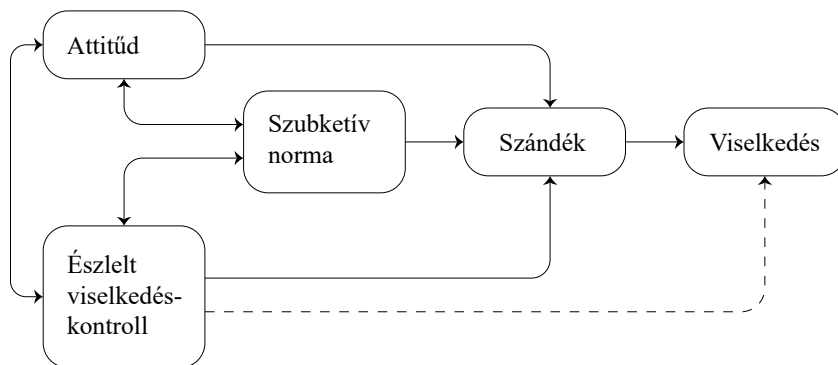
Mongeau (2013) szerint ugyanakkor az empirikus eredmények alapján nem mutatható ki a változók interakciós hatása. Amikor a prediktorváltozók, tehát a fenyegetés és a hatékonyság, különálló hatását vizsgálják, akkor az adatok bejósoló ereje magas, mindkettő pozitívan befolyásolja az attitűdöket és a viselkedés változását. Azonban, amikor ezek specifikus kombinációját veszik figyelembe (mint ahogyan az RBD is), a bejósoló erő kevésbé tisztázott. Tekintettel a kritikákra, a kutatás során nem csak az egyes személyek Kockázatvállaló Viselkedés Profilját, hanem az EPPM-komponenseket különállóan is vizsgáltuk.

Amint arra korábban utaltunk, az EPPM alkalmazása nem újkeletű egészségmagatartást ösztönző üzenetek vonatkozásában. Ort és Fahr (2018) ebolavírus-oltással kapcsolatos félelemkeltő üzenetekben manipulálta az üzenet fenyegetőségét és hatékonyságát, számításaikban a kutatók eltekintettek a Kockázatvállaló Viselkedési Profiltól. Eredményeik alapján felhívják a figyelmet a hatékonyság tényezőjének fontosságára az adaptívabb válaszreakciók elérése érdekében. A hatékonysági dimenzió (fenyegetéssel szembeni), a koronavírus-fertőzés elleni védekezésre vonatkozó pozitív hatását megerősíti Shirahmadi és munkatársainak (2020) empirikus eredménye az EPPM-dimenziókra épülő profilok vizsgálata alapján.

Tervezett Viselkedés Elmélet

Hogy az egyes viselkedések specifikus hatásai vizsgálhatóbbá váljanak, elméleti keret-

ként alkotta meg Ajzen a Tervezett Viselkedés Elméletét (TVE, Ajzen, 1991), amelyet a 2. ábra szemléltet.



2. ábra. A Tervezett Viselkedés Elméletének modellje (Ajzen, 1991: 182 alapján)

A könnyebb áttekinthetőség érdekében az egyes tényezők visszahatását a megelőző tényezőre nem jelöli az ábra. A diagram kiindulópontja az egyén szándéka a viselkedés végrehajtására. A szándék fejezi ki az egyén motivációs tényezőinek összességét a viselkedésre vonatkozóan. Általánosságban elmondható, hogy minél erősebb a szándék, annál nagyobb a cselekvés végrehajtásának valószínűsége. Mindazonáltal ez az összefüggés csak abban az esetben állja meg a helyét, ha az egyénnek kontrollja van a cselekvés végrehajtása felett, vagyis ő dönti el, mit tesz, és mit nem tesz (Ajzen, 1991: 181–182). Az is fontos, hogy rendelkezésére állnak-e azok az erőforrások (idő, pénz, képességek stb.), amik ahhoz kellene, hogy a cselekedet kivitelezhető legyen.

Az észlelt viselkedéses kontroll a következő meghatározó eleme az elméletnek. Elképzelhető olyan eset, hogy a személynek módjában állna végrehajtani az adott cselekvést, azonban fontos, hogy ezt neki is így kell érzékelnie, másként nem jön létre a viselkedés.

A szándék és az észlelt kontroll együttese előre jelezheti a viselkedést (Ajzen, 1991: 184). Ajzen idézett cikkében ezt azzal példázta, hogy ha két ember meg szeretne tanulni síelni és mindkettőnek ugyanolyan erős szándéka van erre, az fog nagyobb valószínűséggel sikerrel járni, aki magabiztosabban áll a tanuláshoz.

A modell szerzője szerint Bandura (1977) énhatékonyság fogalma áll a legközelebb az észlelt viselkedés kontrolltényezőjéhez, amennyiben az énhatékonyság is jelentős mértékben befolyásolja, hogy az egyén milyen tevékenységekbe kezd bele: feltehetően olyanokba, ahol az észlelt énhatékonysága magasabb, így a várható siker is az. Ajzen szerint a TVE az észlelt viselkedés kontrollt és az énhatékonyságot egy általánosabb keretrendszerben vizsgálja (Ajzen, 1991: 184).

Két további tényező gyakorol hatást a várható viselkedésre a modell szerint: a szubjektív normák és a viselkedés irányában érzett attitúd. Utóbbi arra utal, hogy az egyén

mennyire észleli kívánatosnak vagy nem kívánatosnak a szóban forgó viselkedést (kellemesnek és hasznosnak). A szubjektív norma a cselekvés végrehajtása mellett vagy ellen szóló társadalmi nyomásra utal (Yzer, 2012).

A COVID-19 betegség és a vonatkozó járványügyi intézkedések

A COVID (*Coronavirus Disease* kifejezésből eredően) jelentése magyarul koronavírus okozta megbetegedés, amely a légzőszerveket érintő, légúti megbetegedés, okozója a SARS-CoV-2 koronavírus. A COVID-19 „az új koronavírus okozta betegség hivatalos nevének rövidítése (*European Centre for Disease Prevention and Control, ECDC*). 2020. február 11-én megjelent adatközlése nevezte meg »koronavírus-betegség 2019«-ként.” (Magyarország Kormánya, 2021).

A járvánnyal kapcsolatban számos jogszabály született Magyarországon, amelyek közül az adatfelvétel időszakában érvényben lévő előírások a kutatás szempontjából is relevánsak. 2020. március 27-én jelent meg a Kormány 71/2020. (III. 27.) Korm. rendelete a kijárási korlátozásról. A vizsgálat szempontjából fontos pontja: „Mindenki köteles más emberekkel a szociális érintkezést – a közös háztartásban élők kivételével – a lehető legkisebb mértékűre korlátozni, és a másik embertől lehetőség szerint legalább 1,5 méter távolságot tartani.” Ez az intézkedés a tömegközlekedésre is érvényes.

2020. június 18-tól a kormány újabb kötelező védelmi intézkedéseket vezetett be. A Kormány 285/2020. (VI. 17.) Korm. rendelete a járványügyi készültségi időszak védelmi intézkedéseiről alapján: Mindenki köteles (6 éven aluliak kivételével) „a tömegközle-

desi eszközön, valamint az üzletben történő vásárlás során a száját és az orrot eltakaró eszközt (például orvosi maszk, sál, kendő) viselni”. Emellett „[a] vendéglátó üzlet belső (zárt) részében az ott dolgozók – a vendégek által látogatható területen – kötelesek a száját és az orrot eltakaró eszközt (például orvosi maszk, sál, kendő) viselni”.

Szeptember 18-tól a Kormány 431/2020. (IX. 18.) Korm. rendelete kiterjesztette a kötelező maszkviselést többek között a színházakra, múzeumokra, közigazgatási szervezetek ügyfélfogadási területeire, bevásárlóközpontokra, az egészségügyi intézmények és a szociális intézmények területére, majd október 29-től a Kormány 468/2020. (X. 29.) Korm. rendelete alapján a vendéglátóhelyekre és a szórakozóhelyekre is. Ez utóbbiakban a rendelet értelmében „kizárólag az étel, illetve az ital elfogyasztásának időtartama alatt nem köteles a maszkot viselni”.

Végül 2020. november 10-én a Kormány 484/2020. (XI. 10.) Korm. rendelete a veszélyhelyzet idején alkalmazandó védelmi intézkedések második üteméről számos új intézkedést léptetett életbe. A kutatás szempontjából fontos, hogy a hatodik életévét be nem töltött kiskorú kivételével mindenki köteles maszkot viselni a 10 000 főnél nagyobb lakónépességű településen a települési önkormányzat által kijelölt közterületen, illetve nyilvános helyen, kivéve sporttevékenység során, valamint parkokban, illetve zöldterületeken.

VIZSGÁLAT

Az empirikus vizsgálat fókuszában a járvány elleni védekezést elősegítő intézkedések, mint kézmosás, maszkviselés és távolság-

tartás betartása és az ezek háttérben álló tényezők állnak. Kim Witte Kiterjesztett Párhuzamos Feldolgozási Modellje, valamint Ajzen Tervezett Viselkedés Elmélete alapján összefüggés tapasztalható a Kockázatos Viselkedés Profil és a vonatkozó viselkedés között. Azaz feltételezzük, hogy a vizsgálati személyek kézmosásra / maszkviselésre / távolságtartásra vonatkozó Kockázatos Viselkedés Profilja (*Risk Behavior Profile*) és a megfelelő viselkedése között összefüggés van (H1).

Witte, McKeon, Cameron és Berkowitz kutatásai alapján (Witte és mtsai, 1995) összefüggés mutatható ki a vizsgálati személyek által észlelt fenyegetés szintje, az észlelt hatékonyság és a viselkedés között. Ez alapján feltételezzük, hogy a vizsgálati személyek kézmosásra / maszkviselésre / távolságtartásra vonatkozó viselkedése a vonatkozó észlelt fogékonyság / komolyság / énhatékonyság / válaszhatékonyság értékekkel előre jelezhető (H2).

Továbbá feltételezhető, hogy az észlelt fenyegetés magasabb szintjénél erősebb összefüggés mutatható ki a vizsgálati személyek kézmosásra / maszkviselésre / távolságtartásra vonatkozó viselkedése és a kézmosásra / maszkviselésre / távolságtartásra vonatkozó észlelt fogékonyság, komolyság, énhatékonyság és válaszhatékonyság között (H3).

Ajzen Tervezett Viselkedés elmélete alapján a szubjektív norma meghatározó szerepet játszik a viselkedés alakulásában. Ez alapján a vizsgálati személyek és a referenciacsoport kézmosásra / maszkviselésre / távolságtartásra vonatkozó viselkedése között kapcsolat van (H4).

ELJÁRÁS

A vizsgálati személyek kiválasztása önkényes mintavétellel, online toborzással történt. Közösségi média felületen terjedt a kérdőív, az adatgyűjtés hólabda módszerrel folyt. A mintavételi időszak 2020. október közepe és november vége között volt.

Részvételi feltétel volt a felnőttkor betöltése. A kérdőív kitöltése önkéntes alapon, anonim módon történt. A kitöltés – előtesztelés alapján – körülbelül 15–20 percet vett igénybe. A vizsgálati személyek a kérdőív elején megerősítették, hogy a tudományos vizsgálat célját és lefolyását megértették, valamint elfogadják az adatok felhasználásának körülményeit; csak ilyen módon, hozzájárulás adásával érték el a kérdőív többi részét. A vizsgálat etikai engedélyének száma: UD-IP-2020/28.

Módszer

A kérdőívcsomag első részét a szociodemográfiai adatok képezték, amelyben a vizsgálati személyek életkorukkal, iskolai végzettségükkel, lakhelyükkel, családi állapotukkal kapcsolatos kérdésre válaszoltak. Megkérdeztük őket arról is, hogy van-e várandós, idős vagy krónikus beteg rokonuk, és milyen gyakran találkoznak velük.

Ezt követően került sor a *Risk Behavior Diagnosis* skála (RBD, Witte és mtsai, 1995) COVID–19-re illeszkedő változatának felvételére, hétfokú Likert-skálát alkalmazva, lefedve a fogékonyság és a komolyság kérdését a koronavírusos megbetegedést tekintve, illetve az énhatékonyság és a válaszhatékonyság kérdéskörét az egyes elvárt védekezéseket tekintve. Minden komponensre két vagy három item vonatkozott.

Ez után az elmúlt hétre visszatekintve kérdeztük, hogy megfelelő helyzetben milyen gyakran követték az elvárt viselkedést. Ezek voltak a tényleges viselkedésre vonatkozó itemek. Arra is rákérdeztünk, hogy a személy miért ezt a gyakoriságot jelölte meg.

A kitöltők normákhoz való viszonyulását is felmértük: arról kérdeztük a vizsgálati személyeket, hogy szerintük az általuk fontosnak tartott emberek milyen gyakran követik az adott előírást. A kérdőív utolsó része Rotter Kontrollhely Skálájának (1966) itemeit tartalmazta, de az jelen tanulmányban az erre vonatkozó eredményekre nem térünk ki.

RBD-skála

A Witte Kiterjesztett Párhuzamos Feldolgozási Modellje alapján készült Kockázattal járó Viselkedés Diagnózis Skálájának (*Risk Behavior Diagnosis, RBD Scale*, Witte és mtsai, 1995) módosított változatát alkalmaztuk. Az eredeti RBD Skálát különböző HIV/AIDS-megelőző üzenetek működésének hatékonyságvizsgálatára használták, hogy az egyes emberek esetében a legműködőképebbet határozzák meg. A skála 12 itemből áll.

A kérdőív a fenyegetés szintjének függvényében vizsgálja az énhatékonyságot, a válaszhatékonyságot, az észlelt fogékonyságot és az észlelt komolyságot. Az észlelt fenyegetés magas szintje esetén az emberek akkor motiváltak a veszély kontrollálására, ha magasnak érzik a (válasz- és én)hatékonyságot, vagyis úgy érzik, hogy a felkínált válaszokkal képesek a fenyegetés elhárítására vagy csökkentésére. Ezzel szemben, ha nemcsak az észlelt fenyegetés, hanem a hatékonyság is alacsony (a felkínált válaszok nem segítenek), az emberek a veszély érzetének elhárításával, elfojtásával reagálnak.

Az eredeti skála kiértékelése alapján az észlelt hatékonyságra vonatkozó értékek (észlelt válasz- és észlelt énhatékonyság) és az észleltfenyegetés-értékek összegének (észlelt komolyság és fogékonyság) különbsége adja az egyén Kockázatos Viselkedés Profilját (*Risk Behavior Profile*). Amennyiben az érték pozitív (az észlelt hatékonyságra vonatkozó értékek magasabbak, mint az észlelt fenyegetésre vonatkozóak), az egyént a veszélykontroll jellemzi, vagyis kitálja, mit kell cselekednie a fenyegetés elhárítására. Ez egyben azt is jelenti, hogy a felkínált javaslatot elfogadja. Ezzel szemben, ha az érték negatív (az észlelt hatékonyságra vonatkozó értékek alacsonyabbak, mint az észlelt fenyegetésre adottak), akkor félelemkontroll következik be. Ekkor az egyén a tagadást választja, a félelmére és nem a veszélyre koncentrál, a felkínált javaslatot elutasítja. Az első esetben az orvosnak a fenyegetést, míg a második esetben ezzel szemben épp nem ezt, hanem a felkínált lehetőségek hatékonyságát kell még jobban hangsúlyoznia.

Az alkalmazott skála itemeit a koronavírus kérdéskörére és a felkínált védekezési módokra illesztettük, az eredeti kérdőív itemeire alapozva. Maga a kérdőív is alapvetően egy itemkészlet, amit a szerzők javasolnak, hogy témaspecifikusan, az eredeti kérdőív mentén alakítson ki mindenki az adott kutatásra szabva: a témareleváns szavakat kicserélve. Ez alapján készültek a válaszhatékonyság (*response efficacy, RE*) kérdései, például: „A kézmosás hatékony eszköz a koronavírus fertőzés terjedésének megakadályozására.”; az énhatékonyságé (*self efficacy, SE*), például: „Meg tudom tenni, hogy maszkot viselek, hogy ezzel csökkentsem a koronavírus fertőzés kockázatát.”; a fogékonyságé (*SUSC, susceptibility*), pél-

dául: „Ki vagyok téve annak a veszélynek, hogy megfertőződöm a koronavírussal,;” és a komolyságé (*SEV, severity*), például: „Azt gondolom, hogy a koronavírus-fertőzés komoly dolog.”

Vizsgálati minta

A vizsgálatban 345 személy vett részt. Egyikük a korhoz nem értelmezhető értéket írt, őt kihagytuk az elemzésből, így a végső kitöltők száma 344 fő. Ebből 47-en voltak férfiak és 297-en nők, így a nemek aránya 13,6 és 86,3 százalék. A közösségi oldalakon történő megosztások nem irányultak nőket tömörítő csoportok felé, azaz önmagában a toborzás nem indokolja ezt a nemi arányt. Lehetséges, hogy maga a téma a nőket szólította meg inkább.

A résztvevők átlagéletkora 47 év ($SD = 15$ év). 38 fő Budapesten él, 55-en más megyeszékhelyen, 110-en városban, 141-en faluban, községben. Családi állapot szempontjából legnagyobb arányban a házassági, élettársi kapcsolatban élők voltak a mintában (219 fő), az összes kitöltő 63,7%-a. 38 fő egyedülálló, 16 elvált, 32 özvegy van a mintában, 39-en párkapcsolatban élnek. A gyermekek számát tekintve a 2 gyermeket nevelők voltak többségben (43,6%). Őket követték az 1 gyerekesek 20%-kal, majd a gyermektelenek és a háromgyerekesek közel 17%-kal. Konkrétabban 57 főnek nincs gyermeke, 69-en egy gyermeket nevelnek, 150-en kettőt, 56-an hármat, négy gyermeket heten, ötöt négyen és hat gyermeke egy válaszadónak volt.

Iskolai végzettség tekintetében a középiskolai és főiskolai végzettséggel rendelkezők voltak a legtöbben, előbbi 38,4%, utóbbi 31,1%. 17 főnek van legfeljebb általános iskolai végzettsége, középiskolai végzettséggel 132 fő rendelkezik, 107 fő főiskolai, 86 egyetemi végzettséggel bír, 2 főnek Phd-fokozata van.

EREDMÉNYEK

Az adatelemzés a RStudio statisztikai programban (Version 1.3.1093) valósult meg. A mérőskálák megbízhatóságvizsgálatának eredményei szerint a skálák megbízhatóak, itemek elhagyására nem volt szükség, a Cronbach-alfa-értékek kitűnő megbízhatóságot mutatnak. A túl magas, 0,9-et meghaladó értékek esetén az itemek közötti korrelációkat vizsgálva a korrelációk nem utalnak arra, hogy az itemek közel ugyanazt mérnék. Az észlelt komolyság (SEV) és a maszkviselés válaszhatékonyasága (RE maszk) esetén az alfa értéke 0,9 feletti, az első esetben a legmagasabb korreláció két item között $r = 0,83$, a másodikban pedig $r = 0,9$ volt, ami elfogadható. Az összpontszámokat használtuk az elemzés során.

A skálák, változók normalitásvizsgálata Shapiro–Wilk-próbával történt, amelynek eredménye alapján egyik változó sem normális eloszlású ($Ws > 0,24, ps < 0,001$). A Cronbach-alfa-értékek, a változók és skálák átlag-, medián- és szórásértékei; valamint a csúcsos-sági, ferdeségi együtthatók és a normalitásvizsgálat W -értékei az 1. táblázatban találhatóak.

1. táblázat. Leíró statisztikák

Skála	Cronbach- alfa	Átlag	Szórás	Medián	Csúcsosság (g0)	Ferdeség (g1)	Shapiro- Wilk-próba (W)
SUSC	0,86	5,02	1,85	6	-1,19	-0,72	0,93
SEV	0,92	5,70	1,68	5	1,12	-1,34	0,81
SE kézmosás	0,75	6,69	0,93	7	19,65	-4,03	0,47
SE maszk	0,81	6,35	1,50	7	4,63	-2,23	0,59
SE távolság	0,86	6,23	1,44	7	3,42	-1,95	0,66
RE kézmosás	0,87	5,97	1,42	7	2,89	-1,64	0,79
RE maszk	0,96	5,55	1,78	6	0,86	-1,32	0,80
RE távolság	0,88	5,95	1,50	7	2,44	-1,67	0,74
kézmosás vis.	–	6,72	0,87	7	43,17	-5,80	0,29
maszk vis.	–	6,50	1,33	7	26,68	-5,02	0,25
távolság vis.	–	6,36	1,30	7	3,22	-1,85	0,67

SE = énhatékonyság, RE = válaszhatékonyság, SUSC = fogékonyság, SEV = komolyság

Az átlagokat, mediánokat, csúcsossági és ferdeségi együtthatókat tekintve úgy tűnik, hogy a változók többnyire plafonhatást mutatnak, és eloszlásuk balra nyúlik el. A plafonhatás a fogékonyság, komolyság és maszkviselés válaszhatékonysága esetében nem feltételezhető. A plafonhatás a kézmosás énhatékonysága, a kézmosási viselkedés és a maszkviselés esetében kifejezett, ami azt jelenti, hogy a válaszadók a kézmosást könnyen kivitelezhetőnek élik meg, és megítélésük szerint a kézmosást és a maszkviselést az elmúlt héten kivitelezték, amikor ez szükséges volt.

A viselkedések észlelt kivitelezési gyakoriságának eloszlása eltért egymástól (Friedman-próba: $\chi^2 = 174,67$; $df = 2$; $p < 0,001$), a távolságtartás esetén az eloszlás kevésbé koncentrált a maximumérték körül, mint a másik két vizsgált viselkedés esetén (páros Wilcoxon-próbák: $V_s > 7536$; $ps < 0,001$).

A viselkedések válaszhatékonyságának megítélése eltért egymástól (Friedman-próba: $\chi^2 = 7754,5$; $df = 2$; $p < 0,001$), a maszkviselést kevésbé tartják hatékonyak ($med = 6$), mint a kézmosást ($med = 7$; páros Wilcoxon-próba: $V = 12938$; $ps < 0,001$) vagy a távolságtartást ($med = 7$; páros Wilcoxon-próba: $V = 4259$; $p < 0,001$).

Az énhatékonyságok eloszlása is eltért (Friedman-próba: $\chi^2 = 61,63$; $df = 2$; $p < 0,001$). A kézmosás énhatékonyságának eloszlása jobban plafonhatást mutatott, mint a maszkviselés énhatékonyságának eloszlása (páros Wilcoxon-próba: $V = 6346$; $p < 0,001$) vagy a távolságtartás énhatékonyságáé (páros Wilcoxon-próba: $V = 8137$; $p < 0,001$), a szóródások különbözősége miatt.

A vizsgálati személyek múlt heti viselkedésére vonatkozó adatokat vizsgáltuk a demográfiai jellemzők tekintetében. A maszkviselésre, kézmosásra és távolságtartásra vonatkozó eredményeket páros Wilcoxon-próbával vizsgáltuk a nemek eltéréseinek vizsgálatára. Kruskal–Wallis-próbával vizsgáltuk a viselkedések eltéréseit családi állapot, végzettség és lakóhely tekintetében. Spearman-féle rangkorrelációval és

Kendall-féle tau-b számítással vizsgáltuk az életkor és gyermekek számának összefüggését. A korrelációs vizsgálatot minden esetben kiegészítettük az ordinális esetben is használható Kendall-féle tau-b mutató számításával, mivel a Spearman-féle korreláció esetén a közepes értékek értelmezése kevésbé egyértelmű, mint a tau-b esetében.

Egyedül a gyermekek száma esetén találtunk szignifikáns kapcsolatot a kézmosással ($r = 0,15$; $p < 0,01$; $\tau_b = 0,12$; $p < 0,01$) és a távolságtartással ($r = 0,14$; $p < 0,01$; $\tau_b = 0,11$; $p < 0,01$). Az eredmények gyenge, pozitív irányú összefüggést mutatnak. Az összefüggések pontdiagramjai azt mutatják, hogy a gyermekek számának növekedésével egyre inkább a 7-es értékek jellemzők, míg kevés számú gyermek esetén egyre alacsonyabb érték is előfordul.

Feltételeztük, hogy a vizsgálati személyek kézmosásra / maszkviselésre / távolságtartásra vonatkozó Kockázatos Viselkedés Profilja (*Risk Behavior Profile*) és a megfelelő viselkedés között összefüggés van.

A hipotézisek vizsgálatára Spearman-féle rangkorrelációs vizsgálatot végeztünk a kézmosásra, maszkviselésre és távolságtartásra vonatkozó Kockázatos Viselkedés Profil és a tényleges viselkedés között.

Az eredmények a kézmosás esetében: $r = 0,2$ ($p < 0,001$), $\tau_b = 0,15$ ($p < 0,001$); maszkviselésre vonatkozóan: $r = 0,21$ ($p < 0,001$), $\tau_b = 0,16$ ($p < 0,001$); távolságtartás esetén $r = 0,35$ ($p < 0,001$), $\tau_b = 0,27$ ($p < 0,001$). Az eredmények mindhárom esetben pozitív irányú biztos, de gyenge kapcsolatot mutatnak. Az összefüggés a távolságtartás esetén a legerősebb.

Továbbá feltételeztük, hogy a vizsgálati személyek kézmosásra / maszkviselésre / távolságtartásra vonatkozó viselkedése és az észlelt fogékonyság / komolyság / énhatékonyság / válaszhatékonyság között összefüggés van.

A Spearman-féle rangkorrelációs vizsgálatok eredményei és az ezt kiegészítő Kendall-féle tau-b statisztikák a 2. táblázatban láthatóak. A két statisztikai vizsgálat eredményei egybehangzóak.

2. táblázat. A viselkedés és a fogékonyság, komolyság, hatékonyság összefüggései

Skála	ρ	p	Kendall-féle τ_b	p
SE kézmosás	0,45	< 0,001	0,43	< 0,001
SE maszk	0,39	< 0,001	0,35	< 0,001
SE távolság	0,65	< 0,001	0,58	< 0,001
RE kézmosás	0,27	< 0,001	0,24	< 0,001
RE maszk	0,30	< 0,001	0,26	< 0,001
RE távolság	0,45	< 0,001	0,39	< 0,001
SUSC vs. kézmosás	-0,02	0,73	-0,02	0,73
SUSC vs. maszk	0,08	0,13	0,07	0,13
SUSC vs. távolság	0,04	0,51	0,03	0,52
SEV vs. kézmosás	0,16	< 0,01	0,13	< 0,01
SEV vs. maszk	0,27	< 0,001	0,26	< 0,001
SEV vs. távolság	0,31	< 0,001	0,26	< 0,001

Az egyes EPPM-komponensek és a viselkedés között pozitív irányú biztos, de gyenge kapcsolat van. Ez alól kivételt képez a fogékonyosság, ezzel a komponenssel nincs szignifikáns kapcsolat. A bevallott viselkedés együttjárása az énhatékonyság és a válaszhatékonyság értékekkel a legmagasabb. Az énhatékonysággal közepes mértékű kapcsolatot mutatnak az adatok, a válaszhatékonysággal ennél gyengébb kapcsolatot mutatkozott, a komolysággal gyenge a kapcsolat az adatok alapján. Összességében a hipotézist az adatok alátámasztják, kivéve a fogékony-ságkomponenst. A fogékony-ságra vonatkozóan a hipotézist el kell vetnünk. A három vizsgált viselkedéssel a komponensek – különösen a hatékonyság komponensek – erősebb kapcsolatot mutatnak, mint a Kockázatos Viselkedés Profillal.

A hármas és a négyes hipotézis vizsgálatát a viselkedéses változók plafonhatása

miatt nem vizsgáljuk minden viselkedés esetében. A távolságtartás esetén viszont a releváns változók eloszlása lehetővé teszi az EPPM-komponensek és a viselkedés közötti összefüggés vizsgálatát lineáris regressziószámítás segítségével. A modell szignifikáns ($F(4,339) = 97,3; p < 0,001, R_{adj}^2 = 0,53$). A komolyság- és a fogékony-ságkomponensek azonban nem vesznek részt a viselkedés előrejelzésében (rendre: $\beta = -0,02; p = 0,63; \beta = -0,07; p = 0,14$). Ezért a regressziós modellt ezen komponensek kihagyásával is illesztettük. Az így kapott végső modell (lásd a 3. táblázatot) több, mint felét magyarázza a függő változó variánciájának. Mind a távolságtartásra vonatkozó énhatékonyság, mind a válaszhatékonyság pozitív előjellel jelzi előre a viselkedést. A kettő közül az énhatékonyság súlya nagyobb.

3. táblázat. A távolságtartást előre jelző lineáris modell

Komponens	β	SE	t	p
Konstans	1,24	0,26	4,81	< 0,001
SE távolság	0,63	0,05	12,79	< 0,001
RE távolság	0,16	0,05	3,51	< 0,001

$F(2,341) = 192,9; p < 0,001; R_{adj}^2 = 0,53$

Feltételeztük, hogy magasabb észlelt fenyegetés esetén szorosabb kapcsolatot van az EPPM-komponensek és a vizsgált viselkedés között. Az észlelt fenyegetést a Kockázatos Viselkedés Profillal összhangban úgy határoztuk meg, mint a komolyság és a fogékonyosság összege. Az észlelt fenyegetés változót a medián mentén kétértékű változóvá kódoltuk, kritikus értéknek a mediánt (11) tekintettük. A távolságtartás predikcióját ismételten lineáris modellel vizsgáltuk, az

EPPM-komponensek és az észlelt fenyegetés kétértékű változó prediktorváltozókkal; a fenyegetés változó interakciós hatását megengedve a többi prediktorváltozóval. A végső modellben ($F(6,337) = 192,9; p < 0,001; R_{adj}^2 = 0,55$) a fenyegetés mértéke interakciós hatást mutatott a fogékony-sággal (rendre: $\beta = 0,27; p = 0,011$) és a válaszhatékonysággal ($\beta = 0,25; p = 0,015$). A hipotézist kizárólag a hatékonyságváltozókra leszűkítve az adatok alátámasztják, de a fogékony-

ságra és a komolyságra nézve az adatok a hipotézisnek ellentmondanak.

Jobban átláthatók a hatások az észlelt fenyegetés alacsony (4. táblázat) és magas szintje (5. táblázat) esetén külön modellben

vizsgálva az EPPM-komponensek kapcsolatát a távolságtartással. Mindkét modellben pozitív irányú kapcsolatok jelentkeztek a komponensek és a viselkedés között, és a komolyságnak egyik modellben sem volt hatása.

4. táblázat. A távolságtartást előre jelző lineáris modell az észlelt fenyegetés magas szintje esetén

Komponens	β	SE	t	p
Konstans	-1,43	0,92	-1,55	0,124
SUSC	0,22	0,09	2,34	0,020
SE távolság	0,56	0,07	7,61	< 0,001
RE távolság	0,43	0,10	4,40	< 0,001

$F(3,165) = 41,58; p < 0,001; R_{adj}^2 = 0,43$

5. táblázat. A távolságtartást előre jelző lineáris modell az észlelt fenyegetés alacsony szintje esetén

Komponens	β	SE	t	p
Konstans	1,24	0,30	4,19	< 0,001
SE távolság	0,69	0,07	10,60	< 0,001
RE távolság	0,11	0,06	1,83	0,069

$F(2,172) = 133,6; p < 0,001; R_{adj}^2 = 0,61$

Az észlelt fenyegetés alacsony szintje esetén a viselkedés elsősorban az énhatékonysággal, másodsorban a válaszhatékonysággal jelezhető előre. A távolságtartás változó varianciájának 61%-át megragadja a modell. Magas észlelt fenyegetés esetén az énhatékonyság és a válaszhatékonyság súlya közel azonos az előrejelzésben, és az észlelt fogékonyságnak is van hatása, ekkor a távolságtartás varianciájának kisebb százalékát ragadja meg a modell.

Feltételeztük, hogy a vizsgálati személyek és a referenciacsoport kézmosásra / maszkviselésre / távolságtartásra vonatkozó viselkedése között kapcsolat van. A hipotézis vizsgálatára Spearman-féle rangkorrelációs vizsgálatot végeztünk, kiegészítve Kendal-

féle τ_b számítással. A vizsgálatok eredménye kézmosás esetén $r = 0,38 (p < 0,001); \tau_b = 0,36 (p < 0,001)$; maszkviselés esetén szintén $r = 0,38 (p < 0,001); \tau_b = 0,36 (p < 0,001)$; míg távolságtartás esetén $r = 0,48 (p < 0,001); \tau_b = 0,44 (p < 0,001)$. Az eredmények pozitív irányú biztos, közepes erősségű összefüggésre utalnak.

Kvalitatív eredmények

A vizsgált viselkedéseknél megadott Likert-típusú skálán kifejezett válasz után azt kértük a vizsgálati személyektől, hogy indokolják meg a válaszukat. Azaz a kérdőívben a válaszadók megadták, mi az oka annak, hogy az elmúlt egy hétben miért

(vagy miért nem) mosták meg a kezüket, viseltek maszkot, tartották a távolságot. A kvantitatív eredmények jobb megértése érdekében tartalomelemzést is végeztünk ezeken a kvalitatív adatokon.

A tartalomelemzés első lépéseként az első és harmadik szerző is kategóriákba sorolták a válaszokat mindhárom viselkedés esetén. Második lépésként megegyeztek az egységesen használandó fő kategóriákban, és

minden választ ezekbe soroltak. A kódolásokra számolt Kohen-féle kappa eredménye kézmosás esetén 0,74; maszkviselésnél 0,77; távolságtartás esetén pedig 0,81 lett. Ezek alapján a kódolók közötti egyetértés megfelelő. Végül megegyeztek minden tétel kapcsán, hogy melyik kategóriába sorolják. Az így kapott gyakoriságokat mutatják a 6–8. táblázatok, ahol az egyes kategóriákra jellemző példák is láthatók.

6. táblázat. Tartalomelemzés – válaszgyakoriságok példákkal illusztrálva kézmosás esetén

Szempont	Gyakoriság	Példa
Szokás	98	„Mert alapból is szoktam rendszeresen kezet mosni.”
Mindenki védelme	76	„Meg akarom kímélni magam és szeretteimet a betegségtől.”
Saját védelem	52	„Nem szeretném elkapni a vírust.”
Kényszer, kötelesség	39	„Kötelező.” „Jogkövető vagyok.”
Internalizált viselkedés	25	„Ez így helyes.”
Mások védelme	22	„Fontos, hogy a környezetem megóvjam.”
Komolyság	12	„Fontosnak tartom a védekezés szempontjából.”
Hatékonyság	7	„Elhiszem ezeknek a hatékonyságát, nem nagy dolog megtenni.” „Hiszem, hogy segít a megelőzésben.”
Negatív hozzáállás	3	„Kamu.”
Kivitelezhetőség	2	„Ez az egyik minimum, amit meg lehet tenni.”
Kivitelezhetőség negatív	2	„Ekcéma miatt az elvárnál kevesebbszer mosok kezet.”
Nincs válasz	7	–

A kézmosás esetében a leggyakoribb válaszok arra vonatkoznak, hogy ezt a cselekvést egyébként is szokásként kivitelezik a válaszadók (98 fő), valamint, hogy maguk és mások (76 fő), illetve önmaguk védelme (52 fő) érdekében teszik. Számottevő azok száma is, akik azt nevezik meg okként, hogy a kézmosás kötelező (39 fő).

A maszkviselés esetében kiugróan magas azoknak a száma, akik a kötelességet említik (116 fő). Ez után következik gyakoriság tekintetében a saját maga és mások védelme (84 fő), valamint önmaguk védelme (43 fő).

7. táblázat. Tartalomelemzés – válaszgyakoriságok példákkal illusztrálva *maszkviselés* esetén

Szempont	Gyakoriság	Példa
Kényszer, kötelesség	116	„Kötelező.” „Mert büntetnek érte.”
Mindenki védelme	84	„Óvom a más és a saját egészségem.”
Saját védelem	43	„Így védekezem.”
Internalizált viselkedés	30	„Ez a felelős magatartás.”
Mások védelme	18	„Féltem a hozzátartozóimat.”
Hatékonyság	17	„Hiszem, hogy ez megakadályozza a Covid terjedését.”
Komolyság	16	„Mert fontos.”
Negatív hozzáállás	5	„Mert nem értek egyet a kötelező maszkhasználatl.”
Szokás	3	„Megszoktam.”
Kivitelezhetőség negatív	3	„Nem kapok levegőt a maszkban.”
Kivitelezhetőség	2	„Könnyű megtenni, figyelek másokra.”
Nincs válasz	8	–

Távolságtartás esetén a leggyakrabban a saját maguk és mások védelmét említik (85 fő). Kényszer említése is igen gyakori (58 fő), valamint hasonlóan gyakori a saját

maguk védelmének, mint szempontnak a kiemelése (57 fő). Ebben az esetben sokan beszámolnak a kivitelezhetőség nehézségeiről (45 fő).

8. táblázat. Tartalomelemzés – válaszgyakoriságok példákkal illusztrálva *távolságtartás* esetén

Szempont	Gyakoriság	Példa
Mindenki védelme	85	„Meg akarom kímélni magam és szeretteimet a betegségtől.”
Kényszer, kötelesség	58	„Ez a szabály.”
Saját védelem	57	„Védem magam.”
Kivitelezhetőség negatív	45	„Gyógypedagógus vagyok, nem lehet mindig tartani a távolságot a gyerkőccel.”
Internalizált viselkedés	24	„Így látom jónak.”
Komolyság	15	„Szükség van a megfelelő távolság betartására.”
Negatív hozzáállás	13	„Nem érzem fontosságát.”
Szokás	11	„A Covid előtt is igyekeztem távolságot tartani, zavar, ha túl közel állok vagy állnak hozzám”
Mások védelme	9	„Vigyázok másokra.”
Kivitelezhetőség	9	„Megoldható, kis odafigyeléssel.”
Hatékonyság	8	„Mert célszerű távolságot tartani.”
Nincs válasz	11	–

A három táblázatot egy gyakorisági táblázattá összerendezve a kódok mentén, először megvizsgáltuk, hogy függ-e a vizsgált viselkedéstől (attól, hogy kézmosásról, maszkviselésről vagy távolságtartásról beszélünk), hogy milyen gyakran említik a különböző indokokat. A khi-négyzet próbát hajtottunk végre, úgy hogy a kontingenciátáblában

a viselkedések adják a sorokat, a szempontok az oszlopokat, és a nincs válasz opciót kihagytuk. A próba eredménye alapján van összefüggés a fókuszban lévő viselkedés és a szempontok között ($\chi^2 = 296,71$; $df = 20$; $p < 0,001$), az összefüggés közepes erősségű, a Pearson-féle kontingencia $C = 0,48$; a Kramer-féle $V = 0,38$.

9. táblázat. Reziduálisok az illeszkedésvizsgálatok közül a három szignifikáns khi-négyzet-próba esetén

	Kézmosás	Maszkviselés	Távolságtartás
Szokás	0,19	-1,08	0,89
Kényszer, kötelesség	-3,80	5,34	-1,54
Kivitelezhetőség negatív	-3,59	-3,35	6,94

Khi-négyzet-próbával, illeszkedésvizsgálattal vizsgáltuk kódolási egységenként is, hogy mely szempontok mentén vannak szignifikáns eltérések. A nagyszámú összevetés miatt csak az $\alpha = 0,001$ -es szinten szignifikáns eredményeket írjuk le. Az említések gyakorisága szignifikánsan eltér a szokás változó esetén ($\chi^2 = 148,7$; $df = 2$; $p < 0,001$), ahol a kézmosás esetében kiemelkedően magas az említés gyakorisága (98) a maszkviseléshez és a távolságtartáshoz képest (11, illetve 3). Ezzel szemben a kényszer/kötelességet ($\chi^2 = 45,32$; $df = 2$; $p < 0,001$) gyakrabban emlegetik a maszkviseléssel kapcsolatban (118), mint a kézmosás és távolságtartás esetében (58, 39). A kivitelezhetőség problematikája a távolságtartás esetén a leginkább emlegetett indok (45 versus 2 és 3; $\chi^2 = 72,28$; $df = 2$; $p < 0,001$). A három erősen szignifikáns illeszkedésvizsgálathoz tartozó reziduálisok a 9. táblázatban találhatók, amelyek megerősítik az eltérés irányát.

DISZKUSSZIÓ

A tanulmány célja a COVID-19-betegség járványügyi védelmi intézkedésekre vonatkozó viselkedések, konkrétan a maszkviselés, kézmosás, távolságtartás betartását vélhetően befolyásoló tényezők vizsgálata a felnőtt magyar lakosság körében. A kutatás részben arra irányult, hogy ebben a gyakorlati helyzetben vizsgáljuk az EPPM által javasolt Kockázatos Viselkedési Profil, valamint az EPPM-komponensek (észlelt komolyság és fogékonyság, az én- és válaszhatékonyosság) gyakorlati alkalmazásának hasznosságát. Szintén a modellből kiindulva az észlelt fenyegetés alacsonyabb és magasabb szintje esetén is vizsgálni kívántuk az összefüggéseket. Ezen túl a Tervezett Viselkedés Elmélete alapján (Ajzen, 1991) a referencia-csoportokkal való észlelt egyetértést vizsgáltuk.

A válaszadók önbevallásos adatai szerint a kézmosást és a maszkviselést az elmúlt héten zömmel kivitelezték, amikor ez szük-

séges volt. A maszkviselést kevésbé tartják hatékony védekezésnek, és a kézmosást könnyen kivitelezhetőnek élik meg. A demográfiai tényezők közül egyedül a gyermekek száma mutatott kapcsolatot a kézmosással és a távolságtartással, egyre több gyermek esetén (nulla és hét között) egyre kevésbé fordultak elő olyan válaszadók, akik alacsony gyakoriságot jelöltek meg. Ezzel az összefüggéssel kapcsolatban csak hipotéziseink lehetnek, talán a nagyobb megélt felelősség nagyobb kockázatkerüléssel jár. De az összefüggést befolyásolhatja a szülői modellszerep megélése, valamint a szabályok betartásának tudatos mutatása a gyermekek felé is.

Mindhárom vizsgált viselkedés esetében gyenge kapcsolat mutatkozott a modell által jószolt javaslat elfogadása és a tényleges, önbeszámolón alapuló műltetheti viselkedés között. Ennek egy lehetséges magyarázata, hogy a védelmi intézkedések kötelezővé tették a maszkviselést és távolságtartást, ezért az emberek akkor is így viselkedtek, ha a veszélykontrollérzetük alacsonyabb volt, míg a kézmosás higiéniai szempontból máskor is fontos viselkedés.

A viselkedés indoklását tartalmazó kvalitatív adatokból kiderült, hogy a maszkviselésnél valóban gyakran emlegetik a kényszert, a kötelességet. A kézmosásra vonatkozó válaszok esetén pedig sokan azt említették, hogy ők a pandémia előtt is mindig rendszeresen mostak kezét. Míg a szöveges válaszok alapján a távolságtartás társas helyzet, nem tudják egyedül befolyásolni, a másik fél együttműködése is szükséges hozzá. Mindezek indokolhatják, hogy a Kockázatos Viselkedési Profillal nem mozogtak együtt szorosan a viselkedéses adatok.

A fogékonyság észleletével nem mutatható ki kapcsolata a tényleges kézmosásnak, maszkviselésnek és távolságtartásnak.

A kvalitatív adatokban gyakori a saját maguk, illetve maguk és mások védelmének említése, ami alapján érthető, hogy a saját észlelt fogékonysággal önmagában nincs kapcsolat, hiszen nem csak magukat féltik. Ha nem feltételezik, hogy a betegség súlyosan érinteti őket magukat, a hozzátartozók féltése hatással lehet, így a két tényező összességében vizsgálva lenne érdekes.

Az emberek úgy vélik, meg tudják tenni, hogy kezet mosnak, hordják a maszkot, tartják a távolságot annak érdekében, hogy elkerüljék a koronavírus-fertőzést, és ezt hatékony eszköznek is érzik a védekezésben. Ezt alátámasztják a kvalitatív adatok, amelyekben gyakori a saját maguk, illetve maguk és mások védelmének említése a viselkedések kivitelezésének indokaként. Nehézségről a kivitelezés során leginkább a távolságtartásnál számolnak be.

Az észlelt komolyság kapcsolata a tényleges kézmosással, maszkviseléssel és távolságtartással gyenge pozitív kapcsolatot mutatott. Minden esetben az észlelt énhatékonysággal volt a legerősebb kapcsolata a viselkedésnek. Feltételezzük, hogy a viselkedés megélt tapasztalatai befolyásolják a későbbi viselkedést. Ez a vizsgálatunk szempontjából azt a kulcsüzenetet adja, hogy a döntéseket kommunikálóknak érdemes lehet azt hangsúlyozniuk, hogy ezeket a védelmi intézkedések nem okoznak nehézséget, könnyen megtehetőek. És DiClemente azt találta (1986) addiktív viselkedésekre vonatkozó vizsgálatában, hogy az észlelt énhatékonyság nem csupán a viselkedés megváltoztatásában lehet fontos, hanem a kívánatos viselkedések fenntartásában is, azaz hosszú távon is a viselkedésre ható komponensről beszélhetünk.

A kvalitatív adatok alapján érdemes lehet hangsúlyozni, hogy sokféle maszk és

kézfertőtlenítő rendelkezésre áll, mindenki talál olyat, amelyet szívesebben használ, mert komfortosabbnak érzi felvételét, illetve amely nem okoz számára bőrpanaszokat. A távolságtartással kapcsolatban pedig az egymás védelme érdekében kivitelezett udvarias kommunikációra való buzdításnak lehet helye. A válaszhatékonyság észlelete is kapcsolatban van a kivitelezett viselkedéssel, másodsorban a kézmosás, maszkviselés, távolságtartás védekezésben betöltött hangsúlyozása is fontos.

A távolságtartás esetén vizsgáltuk, hogy a komponensek összességében mennyire képesek előre jelezni a viselkedést. Az énhatékonyság és a válaszhatékonyságnak van predikciós értéke, és a viselkedés varianciájának felét megragadják. Az észlelt fenyegetés magasabb szintjénél szorosabb a kapcsolat a vizsgált tényezők és a viselkedés között, mint annak alacsonyabb szintjénél. Ez nem igaz a fogékonyságra. Magasabb észlelt fenyegetés esetén az én- és válaszhatékonyságon túl a komolyság is előre jelezte a viselkedést.

A referenciacsoport és a válaszadó viselkedése között a várakozásoknak megfelelően pozitív irányú biztos kapcsolatot találtunk. Ez összhangban van Ajzen (1991) Tervezett Viselkedés Elméletével, amelynek értelmében a szubjektív norma befolyásolja a viselkedési szándékot és a tényleges viselkedést.

A társas identitás is hatással lehet ezekre a viselkedésekre. A csoporton belül a tagok a releváns és hozzáférhető információkból úgynevezett prototípust alakítanak ki, aki megjeleníti az elvárt viselkedést (Hogg és mtsai, 1995). A csoport többi tagja a szelfkategorizáció folyamatában attitűdjeit, avagy érzéseit és percepcióit a csoportot, tehát a csoport prototípusát jellemző attitűdökhöz,

érzésekhez és percepciókhoz hasonlóan módosítja (pl. Hogg, 1992, idézi Hogg és mtsai, 1995: 161). Azaz, a csoport prototipikus tagjának vagy tagjainak vélekedése, észlelése, viselkedése példaként irányíthatja és formálhatja a tagokéit. A hétköznapiakban a maszkviselésben a legnyilvánvalóbb mások viselkedésének monitorozása, hiszen az egyértelműen látható, tapasztalható, hogy mások hordják-e azt az előírt helyeken. Így lehet például a maszkhordás rendszeres rendőri ellenőrzésének tovatérjedő hatása: az intézkedést megtapasztalók külső kényszer miatt figyelnek kifejezetten rá, de azokra is hatása van, akik az ő fokozott odafigyelésüket látják.

A társas norma szerepének további gyakorlati üzenete az lehet, hogy a referenciacsoportot képviselő személyek vagy véleményvezérek jó példája előmozdíthatja a járványügyi intézkedések betartását is. Ilyen, az oltás elfogadását ösztönző jelenleg futó, közéleti szereplők szerepeltetését alkalmazó „Az oltás életet ment!” szlogenű kampány.

Fontos elismernünk, hogy az adatfelvétel nem reprezentatív. A vizsgálandó személyek kiválasztása kényelmi mintavétellel és online toborzással történt, a vizsgálatban nők voltak nagyobb arányban hajlandók részt venni. Ez általában is jellemző, de most ez a különbség igazán kifejezett volt. Érdekes lenne látni az emögött meghúzódó motívumokat, mert a probléma súlyosságának megítélésében nem találtunk nemi különbséget, ugyanezt befolyásolhatta a férfiak esetén a nagyobb mérési hiba is. A nagyobb válaszadói arány hátterében akár a nők körében a stresszhelyzet okozta nagyobb ventilálási igény is állhatott. További limitáció az eredmények tekintetében, hogy a három vizsgált viselkedés közül egy (a kézmosás) erősen ajánlott volt, a másik

kettő viszont törvényi követelmény, ez a válaszokat befolyásolhatta, és sok esetben magyarázhatja a plafonhatást.

A téma szempontjából a legfontosabb eredmény az, hogy az észlelt énhatékonyság van a legszorosabb kapcsolatba a javasolt viselkedésekkel. Ez alapján feltételezzük, hogy a döntéshozóknak érdemes hangsúlyt helyezni arra a kommunikáció során, hogy az emberek számára könnyen kivitelezhető, hogy maszkot viseljenek, kezet mossanak és tartsák a távolságot, ezáltal fékezve a járvány további terjedését. Ezen túl a válaszhatékony-

ság elfogadásának erősítése is lényegesnek tűnik.

Összességében elmondható, hogy a Witte-féle modell jól alkalmazható a koronavírushelyzetre is, korlátait esetünkben úgy tűnik, hogy a törvényi szabályozások bevezetése adja. Vizsgálatunk azonban megerősíti azon vizsgálatok sorát (pl. DiClemente, 1986; Ort és Fahr, 2018), amelyek alapján a modell alkalmazása előnyös lehet a félelemkeltő kommunikáció befogadásának változatos eseteiben, az eredeti óvszerhasználat és AIDS-megelőzés kérdésén túl is.

SUMMARY

A HUNGARIAN STUDY ON BEHAVIOURS IN RESPONSE TO COVID-19 PROTECTIVE MEASURES AND UNDERLYING FACTORS

Background and aims: The aim of the study was to investigate the possibility of predicting how people adhere to recommended COVID-19 protective measures (wearing masks, keeping social distance, regular handwashing) using Witte's Extended Parallel Process Model (EPPM, 1992) and to identify which components influence the actual behaviour principally. The model is focused on fear-arousing communication processing applying four main factors: severity, susceptibility, self-effectiveness and response-effectiveness.

Method: 344 adults filled in an online questionnaire, in which the respondents – besides other variables – assessed the severity of COVID-19 disease. They were asked about perceived susceptibility, self- and response-effectiveness of suggested protective measures. They described the degree to which they complied with the relevant measures during the course of the last week, and they also provided an explanation for doing so.

Results: Based on the empirical data, the original model predicts behaviour to a small extent; however, using the specific components yield better results. Behaviours were found to be related to self-effectiveness the strongest, but their co-relations were also significant with response-effectiveness. At the same time, no relationship was found between behaviours and susceptibility. At higher levels of perceived threat, there were stronger relationships between the variables and severity also had a predictive value on behaviour. Based on the answers to the open-ended questions, respondents considered both protection of self and others as important factors. In case of handwashing, habit is a critical element, while for mask wearing, the impact of external coercion was significant. Finally, social distancing seemed to depend on the specific social context.

Conclusions: According to the findings, when communicating the protective measures, one should emphasize the fact that expected behaviours are executable easily, and they are effective methods to prevent the further spread of the epidemic.

Keywords: COVID-19, EPPM, fear-appealing communication, persuasion

IRODALOM

- 71/2020 (III. 27.) KORMÁNYRENDELET <https://magyarkozlony.hu/dokumentumok/19f1d27b1584ffb22ff468a3635013b9f1813b5e/megtekintes> (Letöltés ideje: 2021. január 24.)
- 285/2020 (VI. 17.) KORMÁNYRENDELET <https://magyarkozlony.hu/dokumentumok/7f5ec4710bd89dc281ab3d08def94bbc8079351e/letoltes> (Letöltés ideje: 2021. január 24.)
- 431/2020 (IX. 18.) KORMÁNYRENDELET <http://www.kozlonyok.hu/nkonline/MKPDF/hiteles/MK20207.pdf> (Letöltés ideje: 2021. január 24.)
- 468/2020 (X. 29.) KORMÁNYRENDELET <https://magyarkozlony.hu/dokumentumok/f1c2671f16ad6ac54d1d6f82e18b2b9649616798/megtekintes> (Letöltés ideje: 2021. január 24.)
- 484/2020 (XI. 10.) KORMÁNYRENDELET <http://www.kozlonyok.hu/nkonline/MKPDF/hiteles/MK20242.pdf> (Letöltés ideje: 2021. január 24.)
- AJZEN, I. (1991): The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2). 179–211.
- BALÁZS K., BERNÁTH Á. (2015): A viselkedés befolyásolására alkalmas kommunikációs módszerek. In Kovács J. (szerk.): *Szociálpszichológiai tanulmányok a Szociál- és Munkapszichológiai Tanszék fennállásának 25. évfordulójára*. Debreceni Egyetemi Kiadó, Debrecen. 207–229.
- BANDURA, A. (1977): Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavior change. *Psychological Review*, 84(2). 191–215.
- CACIOPPO, J. T., PETTY, R. E. (1984): The Elaboration Likelihood Model of persuasion. *Advances in Consumer Research*, 11(1). 673–675.
- CHAIKEN, S. (1980): Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39(5). 752–766.
- CHAIKEN, S., WOOD, W., EAGLY, A. H. (1996): Principales of persuasion. In Higgins, E. T., Kruglanski, A. W. (eds): *Social psychology: Handbook of basic principales*. Guilford Press, New York, NY. 702–742.
- DiCLEMENTE, C. C. (1986): Self-efficacy and addictive behaviors. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 4(3). 302–315.
- DILLARD, J. P., SEO, K. (2013): Affect and persuasion. In Dillard, J. P., Shen, L. (eds): *The SAGE handbook of persuasion: Developments in theory and practice*. Sage, Thousand Oaks, CA. 150–166.
- DONOVAN, R., HENLEY, N. (2010): *Principles and practice of social marketing an international perspective*. Cambridge University Press, Cambridge.
- FISKE, S. T. (2006): *Társas alapotívumok* (Berkics M. ford.). Osiris, Budapest.

- HIGBEE, K. L. (1969): Fifteen years of fear arousal: Research on threat appeals: 1953–1966. *Psychological Bulletin*, 72(6). 424–444.
- HOGG, M. A. (1992): *The social psychology of group cohesiveness: From attraction to social identity*. Harvester Wheatsheaf, London.
- HOGG, M. A., HARDIE, E. A., REYNOLDS, K. J. (1995): Prototypical similarity, self-categorization and depersonalized attraction: A perspective on group cohesiveness. *European Journal of Social Psychology*, 25(2). 159–177.
- JANIS, I. L. (1967): Effects of fear arousal on attitude change: Recent developments in theory and experimental research. In BERKOWITZ, L. (ed.): *Advances in experimental social psychology*. Academic Press, New York, NY. 167–222.
- LEVENTHAL, H. (1971): Fear appeals and persuasion: The differentiation of a motivational construct. *American Journal of Public Health*, 61(6). 1208–1224.
- MADDUX, J. E., ROGERS, R. W. (1983): Protection motivation and self-efficacy: A revised theory of fear appeals and attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19(5). 469–479.
- MAGYARORSZÁG KORMÁNYA (2021): *Koronavírus Tájékoztató oldal*. <https://koronavirus.gov.hu/fogalomtar> (Letöltés ideje: 2021. január 26.)
- MONGEAU, P. A. (2013): Fear appeals. In Dillard, J. P. Shen, L. (eds): *The SAGE handbook of persuasion: Developments in theory and practice*. Sage, Thousand Oaks, CA. 150–166.
- NAGY L., BALÁZS K. (2018): Politikamentes félelemkeltő társadalmi célú reklámok hatásának vizsgálata. Félelemkeltő társadalmi célú reklámok tanulmányozása. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 73(2). 133–158.
- ORSZÁGGYŰLÉS HIVATALA 2020(58): *Infojegyzet*. https://www.parlament.hu/documents/10181/4464848/Infojegyzet_2020_58_COVID-19_jarvanyfogalmak.pdf/c49e5ae2-71e1-691d-7ad0-917f8cf127ce?t=1592207891945 (Letöltés ideje: 2021. január 24.)
- O’KEEFE, D. J. (2003). Message properties, mediating states, and manipulation checks: Claims, evidence, and data analysis in experimental persuasive message effects research. *Communication Theory*, 13(3). 251–274.
- ORT, A., FAHR, A. (2018): Using efficacy cues in persuasive health communication is more effective than employing threats. An experimental study of a vaccination intervention against Ebola. *British Journal of Health Psychology*, 23(3). 665–684.
- PETTY, R. E., CACIOPPO, J. T. (1981): *Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches*. Brown, Dubuque, IA.
- PETTY, R. E., CACIOPPO, J. T. (1986): The Elaboration Likelihood Model of Persuasion. In Berkowitz, L. (ed.): *Advances in experimental social psychology*. Academic Press, New York, NY. 123–205.
- RIPPETOE, P. A., ROGERS, R. W. (1987). Effects of components of protection-motivation theory on adaptive and maladaptive coping with a health threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(3). 596–604.
- ROGERS, R. W. (1983): Cognitive and physiological processes in fear appeals and attitude change: A revised theory of protection motivation. In Cacioppo, J., Petty, R. (eds): *Social Psychophysiology*. Guilford Press, New York, NY. 153–177.

- ROTTER, J. B. (1966): Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1). 2–28.
- SAS I. (2010): *Reklám a jóért*. Kommunikációs Akadémia Kft, Budapest.
- SHIRAHMADI, S., SEYEDZADEH-SABOUNCHI, S., ... DADAEE, N. (2020): Fear control and danger control amid COVID-19 dental crisis: Application of the Extended Parallel Process Model. *PLoS ONE* 15(8). doi: 10.1371/journal.pone.0237490
- WITTE, K. (1992): Putting the fear back into fear appeals: The Extended Parallel Process Model. *Communication Monographs*, 59(4). 329–349.
- WITTE, K., ALLEN, M. (2000): A meta-analysis of fear appeals: Implications for effective public health campaigns. *Health Education Behavior*, 27(5). 591–615.
- WITTE, K., BASIL, M. (2012): Health risk message design using the Extended Parallel Process Model. In Cho, H. (ed.): *Health communication message design: Theory and practice*. Sage, Thousand Oaks, CA. 41–58.
- WITTE, K., McKEON, J., CAMERON, K. A., BERKOWITZ, Z. (1995): *The Risk Behavior Diagnosis Scale (A health educator's tool)*. Manual. Department of Communication Michigan State University, MI.
- WORLD HEALTH ORGANISATION REGIONAL OFFICE FOR EUROPE (2020): *WHO announces COVID-19 outbreak a pandemic*. <https://www.euro.who.int/en/health-topics/health-emergencies/coronavirus-covid-19/news/news/2020/3/who-announces-covid-19-outbreak-a-pandemic> (Letöltés ideje: 2021. március 07.)
- YZER, M. (2012): Reasoned action theory: Persuasion as belief-based behavior change. In Dillard, J. P., Shen, L. (eds): *The SAGE handbook of persuasion: Developments in theory and practice*. SAGE Publications, Thousand Oaks, CA. 120–136. doi.org/10.4135/9781452218410.n8

SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS
